

# بحث في

# " التمويل بعقد المرابحة للآمر بالشراء"

إعداد:

الدكتور: حمود بن محمد السبيعي

## ملخص البحث

يبين هذا البحث معنى التمويل، ومفهوم المرابحة للآمر بالشراء، ويبين خطوات إجراء بيع المرابحة للآمر بالشراء، وتكييف بيع المرابحة للآمر بالشراء، والفتاوى الصادرة من الهيئات الشرعية بخصوص هذا المعاملة المالية المصرفية المستجدة، ويتوقع في ختام هذا البحث أن أتوصل لعدد من النتائج مثل إظهار حرص الشريعة على حفظ حقوق الناس، وبيان سعة الشريعة وسماحتها في إباحة البيع والشراء لحاجة الناس إليها، والتعرف على الحكم الشرعي لهذه المعاملة المستجدة، وأن المرابحة للآمر بالشراء أحد أهم صيغ التمويل للمصارف الإسلامية باعتبار أن المصرف وسيط مالي بين فئة تملك فائضاً مالياً، وفئة أخرى لديها عجز مالي، وحتى ينهض المصرف بوظيفته يحتاج إلى صيغ بديلة عن صيغة الإقراض بالفائدة.

## المقدمة

إن الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا ومن سيئات أعمالنا، من يهده الله فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له، وأشهد أن لا إله الله وحده لا شريك له، وأشهد أن محمدا عبده ورسوله صلى الله عليه وسلم وعلى آله وصحبه وسلم تسليماً كثيرا إلى يوم الدين.

﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ حَقَّ تُقَاتِهِۦ وَلَا تَمُوتُنَّ إِلَّا وَأَنتُم مُّسۡلِمُونَ ﴾ آل عمران: ١٠٢.

﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلنَّاسُ ٱتَّقُواْ رَبَّكُمُ ٱلَّذِي خَلَقَكُم مِّن نَّفۡسٖ وَٰحِدَةٖ وَخَلَقَ مِنۡهَا زَوۡجَهَا وَبَثَّ مِنۡهُمَا رِجَالٗا كَثِيرٗا وَنِسَآءٗۚ وَٱتَّقُواْ ٱللَّهَ ٱلَّذِي تَسَآءَلُونَ بِهِۦ وَٱلۡأَرۡحَامَۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ عَلَيۡكُمۡ رَقِيبٗا ﴾ النساء: ١.

﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَقُولُواْ قَوۡلٗا سَدِيدٗا ﴾ الأحزاب: ٧٠ .

**أما بعد:** فقد اتجه العلماء في هذا العصر الحاضر إلى محاولة الإفادة عن بيع المرابحة للآمر بالشراء، كصور البيع في الإسلام، في ترتيب الأعمال المصرفية، بحيث تحل هذه الصورة من البيوع بدلاً من الصورة المنتشرة في بلاد الغرب وغيره مما يجنب الوقوع في الربا ومحق البركة في الرزق والربح.

- **أهمية الموضوع:**

١. يعد بيع المرابحة من أهم العقود المعاصرة للتمويل في المصارف الإسلامية.

٢. حاجة الناس للسلع والبيع والشراء عند عدم توفر رأس المال.

٣. عدم ضبط بيع المرابحة يوقع في البيوع المحرمة إما في الربا أو في الجهالة.

٤. كثرة السلع والبيوع التي لم تكن في السابق وقياسها عليها.

- **أسباب اختيار الموضوع:**

١- أن عقد المرابحة من المعاملات المستجدة التي تتطلب من الباحث في الفقه التصور الصحيح لها، وإلحاقها بالفروع الفقهية المناسبة لها.

٢- تعلق الموضوع بفقه المعاملات المالية.

٣- تكليف مميز في المقرر المميز أدوات التمويل.

٤- أبحث هنا عن بديل شرعي للاستثمارات الربوية السائدة في المصارف.

- **أهداف البحث:**

١. بيان مفهوم بيع المرابحة للآمر بالشراء.

٢. توضيح بينها وبين البيوع المنهي عنها للتشابه بينهما.

٣. استخراج معاملة إسلامية سليمة من الربا.

٤. بيان الحكم الشرعي لكل صورة من صور البيع للآمر بالشراء.

- **الدراسات السابقة:**

لم يخل هذا الموضوع من دراسات سابقة له ضمناً واستقلالاً.

**فمن الدراسات لها ضمنا:**

١) تطوير المعاملات المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، للدكتور سامي حسن حمود، الطبعة الثانية ١٤٠٢هـ، مطبعة الشرق، عمان. أصله رسالة دكتوراه.

٢) عقود التمويل المستجدة في المصارف الإسلامية، دراسة تأصيلية تطبيقية، للدكتور حامد بن حسن ميرة – رسالة دكتوراه من المعهد العالي للقضاء بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية سنة ١٤١٣هـ، وطبع بدار الميمان.

٣) المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، للدكتور عبد الرزاق الهيتي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن – عمان، ١٤١٨هـ.

٤) المعاملات المالية المعاصر للدكتور وهبة الزحيلي، طبعة دار الفكر، الطبعة الثالثة ١٤٢٧هـ.

٥) الخدمات الاستثمارية في المصارف وأحكامها في الفقه الإسلامي، أصل هذا الكتاب رسالة دكتوراه مقدمه للمعهد العالي للقضاء بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، للدكتور يوسف عبد الله الشبيلي، طبعة دار ابن الجوزي ١٤٣١هـ.

٦) المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، للمؤلف دبيان محمد الدبيان، الناشر مكتبة الملك فهد الوطنية، الطبعة الثانية ١٤٣٢هـ.

**ومن الدراسات السابقة استقلالاً:**

١) بيع المرابحة للآمر بالشراء – دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، للدكتور حسام الدين بن موسى بن عفانه – طُبع على حساب بيت المال لنشر الدرسات والبحوث في فلسطين.

٢) بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، أحمد سالم ملحم، طبعته ١٩٨٩م، مكتبة الرسالة.

٣) بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية، رفيق يونس المصري، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جده، العدد الخامس ١٤٠٩هـ.

٤) بيع المرابحة كما تجريه المصارف الإسلامية، للدكتور محمد سليمان الأشقر، طبعة دار النفائس- عمان - الأردن، ١٤١٥هـ.

٥) المرابحة للآمر بالشراء - بيع المواعدة، وحديث لا تبع ما ليس عندك، للشيخ بكر أبو زيد، مجلة مجمع الفقه الإسلامي - جدة العدد الخامس ١٤٠٩هـ.

- **منهج البحث:**

اتبعت في بحثي هذا منهج القسم، وهو كالآتي:

-منهجية البحث:

منهج البحث هو المنهج الاستقرائي المقارن.

-من الناحية العلمية:

١- إذا كانت المسألة من مواضع الاتفاق فأذكر حكمها بدليلها مع توثيق الاتفاق من مظائه المعتبرة.

٢- إذا كانت المسألة من مسائل الخلاف فأتبع ما يلي:

أ- تحرير محل الخلاف إذا كان بعض صور المسألة محل خلاف، وبعضها محل اتفاق.

ب- ذكر الأقوال في المسألة، وبيان من قال بها من أهل العلم.

ت- الاقتصار على المذاهب الفقهية المعتبرة.

ث- توثيق الأقوال من مصادرها الأصلية.

ج- ذكر جميع الأدلة لكل قول، مع بيان وجه الدلالة من الدليل، وما يرد عليه من مناقشات واعتراضات، والجواب عنها بعد ذكر الدليل مباشرة.

ح- ترجيح ما يظهر رجحانه، ويكون ذلك مبنية على سلامة أدلة القول الراجح أو بعضها، وبطلان أدلة الأقوال الأخر وضعفها.

٣- الرجوع لفتاوى العلماء المعاصرين والمجامع ومراكز الأبحاث.

٤- الاستفادة من المجلات والمواقع الإلكترونية، سواء الفقهية منها أو العلمية.

ثانيا: من ناحية التعليق والتهميش:

١- بيان أرقام الآيات وعزوها لسورها في المتن.

٢- تخريج الأحاديث من مصادرها الأصلية، بذكر الكتاب والباب، ثم ذكر الجزء والصفحة، ورقم الحديث أو الأثر إن كان مذكورة في المصدر؛ فإن كان الحديث في ((الصحيحين)) أو في أحدهما؛ فإني أكتفي بذلك للحكم بصحته، وإلا أخرجهما من المصادر الأخرى المعتمدة، مع ذكر ما قاله أهل الحديث في درجته.

٣- تخريج الآثار من مصادرها الأصلية، والحكم عليها.

٤- التعريف بالمصطلحات من كتب الفن الذي يتبعه المصطلح، أو من كتب المصطلحات المعتمدة.

٥- شرح معاني المفردات من معاجم اللغة المعتمدة، وتكون الإحالة عليها بالمادة والجزء والصفحة.

٦- ترجمت للأعلام بما في ذلك المعاصرين دون الخلفاء الأربعة، والأئمة الأربعة؛ لشهرتهم، بذكر اسم العلم، ونسبه مع ضبط ما يشكل من ذلك، تاريخ مولده ووفاته، شهرته؛ ككونه محدثا أو فقيه أو لغويا مع ذكر مذهبه الفقهي، أهم مؤلفاته، مصادر الترجمة، والترجمة للعلم تكون في أول موطن يرد ذكره فيه، ولم أترجم للعلم الذي في سند الحديث.

٧- المعلومات المتعلقة بالمصادر والمراجع رتبتها كالتالي : عنوان الكتاب، المؤلف، المحقق أو المترجم إن وجد، الناشر، مكان النشر، رقم الطبعة إن وجد، تاريخ النشر؛ فإن لم يوجد تاريخ اكتب : بدون تاريخ، مع عدم الإحالة إلى هذه البيانات في ثنايا البحث، والتزمت بذكر عنوان الكتاب والجزء والصفحة فقط.

ثالثا: من الناحية الشكلية:

١- اتبعت في إثبات النصوص الآتي:

أ- وضع الآيات القرآنية بين قوسين مميزين على هذا الشكل: (......) ، مع كتابتها بالرسم العثماني.

ب- وضع الأحاديث بين قوسين مميزين على هذا الشكل: «.......» مع ضبطها بالشكل.

ت- وضع الآثار والنصوص المنقولة على هذا الشكل: "........"

٢- إتباع البحث بالفهارس الفنية المتعارف عليها، وهي:

أ- فهرس الآيات القرآنية.

ب- فهرس الأحاديث، والآثار.

ت- فهرس الأعلام.

ث- فهرس المصطلحات.

ج- فهرس المراجع والمصادر.

ح- فهرس الموضوعات.

- **خطة البحث:**

تشتمل على مقدمة، وتمهيد، ومبحثين، وخاتمة.

**المقدمة:** وتشتمل على أهمية الموضوع، وأسباب اختياره، والدراسات السابقة، ومنهج البحث وخطته.

**التمهيد:** التعريف بمفردات عنوان البحث.

**المبحث الأول: بيان بيع المرابحة للآمر بالشراء، وفيه سبعة مطالب:**

**المطلب الأول:** تعريف بيع المرابحة للآمر بالشراء مركباً في اصطلاح المعاصرين.

**المطلب الثاني:** أركان بيع المرابحة للآمر بالشراء.

**المطلب الثالث:** شروط بيع المرابحة للآمر بالشراء.

**المطلب الرابع:** خطوات إجراء بيع المرابحة للآمر بالشراء.

**المطلب الخامس:** تكييف بيع المرابحة للآمر بالشراء.

**المطلب السادس:** المقارنة بين المرابحة البسيطة والمركبة.

**المطلب السابع:** مجالات الاستثمار عن طريق صيغة بيع المرابحة للآمر بالشراء.

**المبحث الثاني: حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء، وفيه ستة مطالب:**

**المطلب الأول:** مشروعية بيع المرابحة.

**المطلب الثاني:** بيع المرابحة برأس المال وربح مجمل معلوم.

**المطلب الثالث:** بيع المرابحة برأس المال على أن يربح في كل عشرة درهماً.

**المطلب الرابع:** إذا كان بيع المرابحة الوعد فيها غير ملزم.

**المطلب الخامس:** إذا كان بيع المرابحة الوعد فيها ملزم.

**المطلب السادس:** ظهور الخيانة في بيع المرابحة.

**الخاتمة:** وتتضمن أهم النتائج والتوصيات.

**الفهارس.**

- **التمهيد:**

ويتضمن التعريف بمفردات العنوان وتحته الآتي:

**أولا: تعريف التمويل لغة واصطلاحا**

التمويل في اللغة:

هو مصدر مشتق من (موّل) بتشديد الواو، وهي تموّل الرجل: اتخذ مالا [(١)]، وموّل: جعل غيره ذا مال [(٢)].

تعريف التمويل اصطلاحا:

وقد عرفها المعاصرون بتعريفات لا تخرج عن مفهومها ومضمونها في اللغة.

من هذه التعاريف: "الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليه" [(٣)].

وأيضا عرفت بأنها: "مجموعة الوسائل والأساليب والأدوات التي نستخدمها لإدارة المشروع للحصول على الأموال اللازمة لتغطية نشاطاته الاستثمارية التجارية" [(٤)].

**ثانيا: تعريف البيع لغة واصطلاحاً**

تعريف البيع لغةً:

هو مقابلة شيء بشيء أو هو مطلق المبادلة، وهو من أسماء الأضداد، أي التي تطلق على الشيء وعلى ضده، مثل الشراء كما في قوله تعالى: ﴿ وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ دَرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ ﴿٢٠﴾ ﴾ يوسف: ٢٠ ، أي باعوه [(٥)].

والبيع اصطلاحاً:

عند الحنفية: مبادلة المال بالمال على جهة التمليك [(٦)].

---

(١) ابن فارس: معجم مقاييس اللغة ٢٨٥/٥.
(٢) الرازي: مختار الصحاح ص٣٠١، مادة ( م و ل).
(٣) طارق الحاج: مبادئ التمويل ص٢١.
(٤) حنفي: د/ عبد الغفار حنفي، أساسيات التمويل والإدارة المالية ص١١٧.
(٥) الجوهري: الصحاح ص١٢٠، ابن منظور: لسان العرب ٢٣/٨.
(٦) ابن نجيم: البحر الرائق ٢٧٧/٥، منلا خسرو: درر الحكام شرح غرر الأحكام ١٤٢/٢.

عند المالكية: نقل الملك بعوض [١].

عند الشافعية: مقابلة المال بمال أو نحوه تمليكا [٢].

عند الحنابلة: مبادلة مال ولو في الذمة أو منفعة مباحة كممر في دار بمثل أحدهما على التأبيد، غير ربا وقرض [٣].

وتعريف الحنابلة ربما كان من أشمل التعريفات، لأن كل التعريفات تدور على حقيقة واحدة وهي أن البيع مبادلة مال بمال، والمال إما أعيان أو منافع وقد تتعلق بالذمة أو بذات معينة، وأن يكون ملكاً للآخر.

**ثالثا: تعريف المرابحة لغة واصطلاحاً**

تعريف المرابحة لغة:

مأخوذة من كلمة ربح، وتعني النماء في التجر، وربح في تجارته يربح ربحا وتربحا أي: استشف وهذا بيع مربح إذا كان يربح فيه، والعرب تقول: ربحت تجارته إذا ربح صاحبها فيها، وتجارة رابحة يربح فيها، وأربحته على سلعته أي: أعطيته ربحا، وبعت الشيء مرابحة، ويقال: بعته السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهم وكذلك اشتريته مرابحة [٤].

وتعريفها اصطلاحا فقد عرفها الفقهاء بتعريفات كثيرة منها:

أولا عند الحنفية: المرابحة نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح [٥].

ثانياً: عند المالكية: المرابحة هي بيع ما اشتري بثمنه وربح علم [٦].

ثالثاً: عند الشافعية: المرابحة هي أن يبين رأس المال وقدر الربح، بأن يقول: ثمنها مئة وقد بعتكها برأس مالها وربح درهم في كل عشرة [٧].

رابعاً: عند الحنابلة: المرابحة هي البيع برأس المال وربح معلوم [٨].

---

(١) الحطاب: مواهب الجليل ٢٢٢/٤، الدردير: الشرح الصغير ١٢/٣.
(٢) النووي: المجموع شرح المهذب ١٧٤/٩، زكريا الأنصاري: أسنى المطالب: ٢/٢.
(٣) المرداوي: الإنصاف ٢٦٠/٤، البهوتي: كشاف القناع ١٤٦/٣.
(٤) ابن منظور: لسان العرب ١٠٣/٥، مادة: ربح.
(٥) المرغيناني: الهداية ١٢٢/٦.
(٦) الدردير: الشرح الكبير ٧٢/٢.
(٧) انظر: المهذب مع المجموع ٣/٣.
(٨) ابن قدامة: المغني ١٣٦/٤.

وخلاصة القول في تعريف المرابحة عند الفقهاء - رحمهم الله تعالى -:

أنه يقوم على أساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليه؛ لأن المرابحة من بيوع الأمانة ( التولية، والشركة، والمرابحة، والمواضعة) [1].

ويستقريء بعض أهل العلم أن أنواع البيوع ثلاثة:

1) بيع المساومة [2]، ويقال المماكسة.
2) بيع المزايدة
3) بيع الأمانة [3].

---

(١) تعريف التولية: بيع بمثل الثمن الأول من غير زيادة ربح وهذا البيع برأس المال.
الشركة: بيع بعض المبيع بقسطه من الثمن المعلوم لها نحو أشركتك في نصفه.
المواضعة: البيع بمثل الثمن الأول مع نقصان شيء معلوم منه. انظر: الموسوعة الفقهية الكويتية ٣١٩/٣٦، وكشاف القناع ٢٢٩/٣.

(٢) بيع المساومة: البيع الذي لا يظهر البائع فيه رأس المال، والتساوم: أن يعرض البائع السلعة بثمن ويطلبها المشتري بثمن دون الأول. انظر: المصباح المنير مادة (سوم) ص١١٣.

(٣) مجلة الفقه الإسلامي: بيع المرابحة للآمر بالشراء، د. بكر أبو زيد، عدد:٥، ص٧١٧.

# المبحث الأول

## بيان بيع المرابحة للآمر بالشراء

وفيه سبعة مطالب:

المطلب الأول: تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء مركباً في اصطلاح المعاصرين

المطلب الثاني: أركان بيع المرابحة للآمر بالشراء

المطلب الثالث: شروط بيع المرابحة للآمر بالشراء

المطلب الرابع: خطوات إجراء بيع المرابحة للأمر بالشراء

المطلب الخامس: تكييف بيع المرابحة للآمر بالشراء

المطلب السادس: المقارنة بين المرابحة البسيطة والمركبة

المطلب السابع: مجالات الاستثمار عن طريق صيغة بيع المرابحة للأمر بالشراء

## المطلب الأول

## تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء مركبا في اصطلاح المعاصرين

١) عرفه د. سامي حمود بقوله: "أن يتقدم العميل إلى المصرف طالبا منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلا مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطا حسب إمكانياته" (١).

٢) عرفه د. يونس المصري بقوله: "أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف؛ لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً، ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل، إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة أو لعدم معرفته بالمشتري، أو لحاجته إلى المال النقدي، فيشتريها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى" (٢).

٣) وعرفه د. محمد سليمان الأشقر بقوله: "يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة، ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك، ويلزم البنك أن يبيعها له وذلك بسعر عاجل أو بسعر آجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً (٣).

٤) عرفه الباحث أحمد ملحم بقوله: "طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى مصرف، يقابله قبول من المصرف ووعد من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع بثمن وربح يتفق عليها مسبقا" (٤).

وغير ذلك من التعريفات الكثيرة وكلها تدور على الأسس التالية:

أولاً: أن بيع المرابحة للآمر بالشراء ثلاثي الأطراف:

١) الآمر بالشراء
٢) المصرف الإسلامي
٣) البائع

ثانياً: أن بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية هو وعد بالشراء فيشتري المصرف السلعة من البائع، ويوقع على عقد بيع بين المصرف والبائع، ثم عقد بيع بين الآمر بالشراء والمصرف الإسلامي بعد تملك المصرف السلعة الموصوفة بناءً على طلب العميل.

(١) د. سامي حمود: بيع المرابحة للآمر بالشراء، ص١٠٩٢، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد: ٥، ج٢.
(٢) د. رفيق المصري: بيع المرابحة للآمر بالشراء، ص١٣٣، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد: ٥، ج٢.
(٣) الأشقر: بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية ص٦.
(٤) ملحم: بيع المرابحة ص٧٩.

**نشأة اصطلاح بيع المرابحة للآمر بالشراء:**

بيع المرابحة للآمر بالشراء اصطلاح حديث ظهر منذ فترة وجيزة، وأول من استعمله بهذا الشكل هو د. سامي حمود في رسالته الدكتوراه بعنوان: (تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية) المقدمة إلى جامعة القاهرة —كلية الحقوق. ويقول عن ذلك:

"وقد كان بيع المرابحة للآمر بالشراء بصورته المعروفة حالياً في التعامل المصرفي كشفاً وفق الله إليه الباحث أثناء إعداده لرسالة الدكتوراه في الفترة الواقعة بين ١٩٧٣-١٩٧٦م حيث تم التوصل إلى هذا العنوان الاصطلاحي بتوجيه من الأستاذ الشيخ العلامة محمد فرج السنهوري – رحمه الله تعالى – حيث كان أستاذ مادة الفقه الإسلامي المقارن للدراسات العليا بكلية الحقوق جامعة القاهرة" (١).

وقد شاع استعمال هذا الاصطلاح لدى البنوك الإسلامية والشركات التي تتعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، وصارت هذه المعاملة من أكثر ما تتعامل به البنوك الإسلامية.

(١) د. سامي حمود: بيع المرابحة للآمر بالشراء، ص١٠٩٢، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد: ٥، ج٢.

## المطلب الثاني

## أركان بيع المرابحة للآمر بالشراء

أما أركان المرابحة فهي أركان البيع المعروفة عند العلماء وهي ثلاثة [١]:

١) العاقدان، وهما البائع والمشتري.
٢) المعقود عليه، وهو الثمن والمثمن.
٣) الصيغة، وهي الإيجاب والقبول.

## المطلب الثالث

## شروط بيع المرابحة للآمر بالشراء

١) أن يكون العقد الأول صحيحاً، حتى يصبح ما يترتب على هذا العقد الآثار في التصرف ببيع أو هبة أو غيرها صحيحا [٢].
٢) أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع، لأنها من بيوع الأمانة.
٣) أن يكون الربح معلوما لأنه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط لصحة البيع.
٤) أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا لجنسه من أموال الربا، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، ويجب اختلاف الجنس، وما منعت الزيادة فيه من أموال الربا يكون أخذها أخذا للربا وليست ربحا.
٥) أن يكون الثمن مثليا [٣]، كالنقود والمكيل والموزون والمذروع، سواء جعل الربح من جنس الثمن أو من خلاف جنسه، أما إن كان الثمن قيميا فقد اختلف الفقهاء في حكم بيعه مرابحة، فالجمهور على جوازه خلافا للحنفية [٤].

---

(١) ابن عابدين: رد المحتار على الدر المختار ٩/٣، وكذلك في المادة (١٧٤) من مرشد الحيران – فقه حنفي – توضح الأركان الثلاثة ص٢٨، الدردير: الشرك الكبير ٢/٣، الشربيني: مغنى المحتاج ٣/٢، البهوتي: كشاف القناع ١٤٦/٣.

(٢) الكاساني: بدائع الصنائع ٢٢٣/٥، الحطاب: مواهب الجليل ٣٨٥/٤، زكريا الأنصاري: فتح الوهاب ٣٠٥/١، البهوتي: كشاف القناع ٢٣٢/٣، ابن قدامة: المغني ١٢٩/٤، الدبيان: المعاملات المالية أصالة ومعاصرة ٣١٧/٣.

(٣) المثلي: ما له نظير في الأسواق من غير تفاوت، والقيمي: ما ليس له نظير في السوق أو له مثل ولكن متفاوت. انظر: الفقه الإسلامي وأدلته للزحيلي ٢٨٨٥/٤.

(٤) ابن عابدين: رد المحتار ١٣٤/٥، حاشية الدسوقي ١٦٠/٣، حاشية الجمل ١٨٠/٣، البهوتي: كشاف القناع ٢٣٢/٣، الدبيان: المعاملات المالية أصالة ومعاصرة ٣٢٢/٣، جعفر قصاص: بيع المرابحة للآمر بالشراء ص٢٦.

## المطلب الرابع

## خطوات إجراء بيع المرابحة للأمر بالشراء

١) طلب من العميل يقدمه للمصرف الإسلامي لشراء سلعة موصوفة.
٢) قبول من المصرف لشراء السلعة الموصوفة.
٣) وعد من المصرف ببيع السلعة الموصوفة للعميل وقد يكون الوعد لازما أو غير لازم كما سيأتي بيانه.
٤) شراء المصرف للسلعة الموصوفة نقدا وتملكها.
٥) بيع المصرف للسلعة الموصوفة للعميل بأجل مع زيادة ربح متفق عليها بين المصرف والعميل [١].

## المطلب الخامس

## تكييف بيع المرابحة للأمر بالشراء

هذه معادلة مركبة، ويتبين من تحليل عناصرها أنها مكونة مما يأتي:

١. ثلاثة أطراف: ( آمر بالشراء هو مشتر من المصرف، بائع السلعة للمصرف، ومصرف مشتر للسلعة وبائع لها للآمر بالشراء).
٢. عقدان: ( عقد بين البائع والمصرف، وعقد بين المصرف والآمر بالشراء).
٣. ثلاثة وعود: ( وعد من المصرف بشراء السلعة، ووعد منه ببيعها للآمر، ووعد من الآمر بشراء السلعة من المصرف) [٢].

(١) انظر: بيع المرابحة للآمر بالشراء للعفانة ص٢٢، المصارف الإسلامية للهيتي ص٥١٥.
(٢) انظر: بيع المرابحة لأحمد ملحم ص٨٤، العقود المالية المركبة للعمراني ص٢٦٥.

## المطلب السادس

## المقارنة بين المرابحة البسيطة والمركبة [1]

تتفق المرابحة البسيطة والمركبة في أمرين:

١- تحديد الثمن الأصلي للسلعة المراد بيعها للمشتري.

٢- الاتفاق على الربح المعلوم لدى الجميع.

وتختلف فيما يلي:

| البسيطة | المركبة |
|---|---|
| ١-الغالب في الثمن أن يكون نقداً | الغالب فيه أن يكون مؤجلاً |
| ٢-ربح البائع يكون مقابل الجهد والمخاطرة | الغالب أن ربحه يكون مقابل التأجيل |
| ٣-تتكون من طرفين وعقد بيع واحد | تتكون من ثلاثة أطراف وعقدين وثلاثة وعود |
| ٤-المشتري يشتري السلعة بغرض التجارة أو الاستهلاك | يشتريها أحياناً بغرض الحصول على النقد |
| ٥-العرض يسبق الطلب غالباً | الطلب يسبق العرض |
| ٦-السلعة تكون في ملك البائع | السلعة ليست في ملك البائع |

(١) انظر: بيع المرابحة لأحمد ملحم ص٨٧، بيع المرابحة لرفيق المصري ص١١٣٠، مجلة مجمع الفقه الإسلامي.
المرابحة البسيطة: وهي التي عرفها الفقهاء مما سبق.
المرابحة المركبة: وهي التي عرفها المعاصرون.

## المطلب السابع:

## مجالات الاستثمار عن طريق صيغة بيع المرابحة للآمر بالشراء

لقد وفرت هذه المرابحة للمصارف الإسلامية وسيلة تمويلية تمكنها من الوقوف أمام المصارف التقليدية وتحقيق الأرباح، حيث أنها قد سدت احتياجات التجار وأصحاب المصانع ما يحتاجون إليه من دعم وتلبية لقطاعات مختلفة منها (١):

١. القطاع الحرفي: وهو عن طريق شراء المعدات والآلات اللازمة للورش.
٢. القطاع المهني: عن طريق شراء الأجهزة الطبية للأطباء ومستلزمات المهن الأخرى.
٣. القطاع التجاري: عن طريق شراء البضائع سواء من الداخل أو من الخارج.
٤. القطاع الزراعي: عن طريق شراء الآلات الزراعية الحديثة.
٥. القطاع الصناعي: عن طريق شراء المعدات الصناعية الضخمة.
٦. القطاع الإنشائي: عن طريق شراء معدات البناء مثل اللورد.
٧. الاحتياج الشخصي: عن طريق شراء سيارة أو أثاث أو أجهزة منزلية أو عقارات لشخص معين.

(١) المرابحة في المصارف الإسلامية، دراسة فقهية ص١٣٧.

# المبحث الثاني

# حكم بيع المرابحة للأمر بالشراء

وفيه ستة مطالب:

المطلب الأول: مشروعية بيع المرابحة.

المطلب الثاني: بيع المرابحة برأس المال وربح مجمل معلوم.

المطلب الثالث: بيع المرابحة برأس المال على أن يربح في كل عشرة درهما.

المطلب الرابع: إذا كان بيع المرابحة الوعد فيها غير ملزم.

المطلب الخامس: إذا كان بيع المرابحة الوعد فيها ملزم.

المطلب السادس: ظهور الخيانة في بيع المرابحة.

## المطلب الأول

## مشروعية بيع المرابحة

اتفق أهل العلم على جوازها في الجملة، واستدلوا من الكتاب والسنة والإجماع والعقل.

**١) أما الأدلة من الكتاب:**

قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ﴾ البقرة: ٢٧٥، وقوله تعالى: ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَن تَبْتَغُواْ فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ﴾ البقرة: ١٩٨، وقوله تعالى: ﴿فَإِذَا قُضِيَتِ ٱلصَّلَوٰةُ فَٱنتَشِرُواْ فِى ٱلْأَرْضِ وَٱبْتَغُواْ مِن فَضْلِ ٱللَّهِ وَٱذْكُرُواْ ٱللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ﴾ الجمعة: ١٠.

وجه الدلالة: والمرابحة من عموم البيع الذي أحل الله، ومنه ابتغاء الفضل كذلك.

**٢) وأما من السنة:**

عن عبادة بن الصامت رضي الله عنه قال: قال رسول الله – صلى الله عليه وسلم –: "فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد" (١). ففيه وجه دلالة على جواز بيع السلعة بأكثر من رأس المال.

**٣) الإجماع:**

نقل الإجماع جمع من أهل العلم على جواز المرابحة منهم ابن قدامة والكاساني وابن مفلح وابن هبيرة – رحمهم الله – (٢)، قال ابن قدامة رحمه الله: "هذا جائز لا خلاف في صحته، ولا نعلم فيه عند أحد كراهته"

وقال الإمام الكاساني – رحمه الله –: " أن الناس قد توارثوا هذه البياعات ومن بينها المرابحة في سائر الأعصار من غير نكير، وذلك إجماع على جوازها"

**٤) المعقول:**

اجتمع في البيع جميع شروطه، وحاجتهم إليه، فإن من الناس من لا يقدر على المساومة ولا يهدي في التجارة ويود الاعتماد على فعل المتمرس في التجارة وتطيب نفسه بالزيادة على ما اشتراه، ولهذا كان مبناها على الأمانة (٣).

---

(١) رواه مسلم، كتاب المساقاة، باب: الصرف وبيع الذهب بالورق نقداً، برقم: ١٥٨٧.

(٢) ابن قدامة: المغني ١٥٩/٤، ابن مفلح: المبدع ١٠٣/٤، الكاساني: بدائع الصنائع ٩٢/٧، الإفصاح ٣٥٠/٢.

(٣) المرابحة في المصارف الإسلامية، دراسة فقهية ص١٢.

## المطلب الثاني

## بيع المرابحة برأس المال وربح مجمل معلوم

وصورتها: بأن يأتي المشتري للبائع ويشتري السلعة منه برأس المال كأن يكون ١٠٠ درهم ويقول المشتري و١٠ دراهم ربح لك أيها البائع.

وهذه الصورة جائزة بالإجماع كما تقدم في مشروعية المرابحة من أدلة الإجماع.

وهي المرابحة المعروفة عند الفقهاء - رحمهم الله - في كتبهم، ومازال الناس يتوارثون العمل به في معاملاتهم بأسواقهم من غير نكير، بشرط أن تكون السلعة عند البائع موجودة في ملكه، والمشتري له الخيار في ذلك إما أن يمضي العقد أو يترك السلعة.

أما إذا كانت السلعة غير موجودة عند البائع أو فيها إلزام بالمواعدة فسيأتي الكلام عنها في مبحثها.

وبالنظر في هذا البيع فقد توفرت فيه شروط البيع الصحيح بأن البيع معلوم، والثمن والربح معلومان كذلك.

ومع جوازه فإن هناك من أهل العلم من فضل عليه بيع المساومة وكره بيع المرابحة كراهة تنزيه.

قال الإمام أحمد رحمه الله: "المساومة عندي أسهل من المرابحة" (١).

وقال ابن عبد السلام المالكي – رحمه الله –(٢): "كان بعض من لقيناه يكره للعامة الإكثار في بيع المرابحة، لكثرة ما يحتاج إليه البائع من البيان (٣).

وجاء في تحفة المحتاج: "بيع المساومة أولى منه (المرابحة) فإنه مجمع على حله وعدم كراهيته (٤).

(١) المرداوي: الإنصاف ٤/٤٤٥.
(٢) هو الإمام القاضي أبو عبد الله محمد بن عبد السلام بن يوسف بن كثير الهواري المالكي التونسي (ت٧٤٩هـ) وليس العز بن عبد السلام الشافعي الملقب بسلطان العلماء. انظر: الأعلام للزركلي ٦/٢٠٥.
(٣) انظر: منح الجليل ٥/٢٦٣.
(٤) ابن حجر الهيتمي: تحفة المحتاج ٤/٤٢٧.

## المطلب الثالث

## بيع المرابحة برأس المال على أن يربح في كل عشرة درهما

صورتها: إذا قال البائع أبيعك هذه السلعة على أن أربح في كل عشرة درهما وهي الصيغة المعروفة بـ ( ده يازده — وده دوازده ) (١)، فقد وقع الخلاف فيها:

**القول الأول:**

يجوز البيع بهذه الصورة، وهو مذهب الحنفية (٢)، والراجح عند المالكية (٣)، والشافعية (٤)، وقول عند الحنابلة (٥).

ودليلهم الأول: الأصل صحة البيع، ولا يحرم إلا بدليل، وهذا البيع قد توفرت فيه شروط البيع الصحيح وأركانه، وليس فيه ما يمنع صحة البيع فالبيع معلوم ورأس المال والربح معلومان، فأشبه ما لو قال: بعتك وربح عشرة دراهم (٦).

الدليل الثاني: أن الجهالة يسيرة يمكن إزالتها بالحساب فلا تضر.

**القول الثاني:**

أن هذا البيع مكروه وهو رواية عند الإمام أحمد رحمه الله (٧).

دليلهم: ما رواه عبد الرزاق وابن أبي شيبة من طريق عبيد الله بن أبي يزيد، عن ابن عباس رضي الله عنهما: أنه كره بيع داوزده، وقال: بيع الأعاجم (٨).

وكذلك أن هذا البيع فيه نوع جهالة والتحرز عنها أولى.

---

(١) هذه كلمة فارسية وتعني: (ده: عشرة، ويازده: أحد عشر)، أي كل عشرة يكون ربحها أحد عشر، و(ده دوازده) أي: كل عشرة ربحها درهمان. انظر: درر الحكام شرح غرر الأحكام ١٨١/٢، ومجمع الأنهر ٧٥/٢، والإنصاف للمرداوي ٤٣٨/٤.
(٢) ابن عابدين: رد المحتار ١٣٥/٥، السرخسي: المبسوط ٩١/٣.
(٣) المدونة الكبرى ٢٢٢٧/٤، الذخيرة للقرافي ١٦٠/٥.
(٤) المهذب للشيرازي ٢٨٨/١، السراج الوهاج ص١٩٥.
(٥) الإنصاف للمرداوي ٤٣٨/٤، والكاشف ٢٣٠/٣.
(٦) انظر: المرجع السابق.
(٧) ابن مفلح: المبدع ١٠٣/٤، المرداوي: الإنصاف ٤٣٨/٤.
(٨) مصنف عبد الرزاق (١٥٠١١)، مصنف ابن أبي شيبة (٤٠٩/٤).

وأجيب عن هذا الدليل بأن مقتضى الكراهة متوجهة على اللفظ وليس البيع لأن السلف يكرهون ذلك، وأيضا يحتمل الكراهة إذا لم يسم رأس المال ثم سماه عند العقد، وأيضا يحتمل كره ذلك لكون المساومة أفضل من المرابحة (١).

ويجاب عن الدليل الثاني أن الجهالة يمكن إزالتها بالحساب.

**القول الثالث:**

يحرم البيع بهذه الصورة، والبيع باطل، اختاره إسحاق بن راهويه ورجحه ابن حزم (٢).

الدليل الأول: ما رواه ابن أبي شيبة قال: حدثنا وكيع عن الوليد بن جميع عن عكرمة عن ابن عباس قال: هو ربا (٣).

الدليل الثاني: أن الأصل في الشروط التحريم حتى يأتي دليل فاصل في صحة هذا الشرط لقوله صلى الله عليه وسلم: "من اشترط شرطا ليس في كتاب الله فليس له، وإن شرط مائة شرط" (٤).

الدليل الثالث: ولأنه بيع بثمن مجهول فهو من الغرر المنهي عنه.

ويجاب عن الدليل الأول:

لعل ابن عباس قصد بذلك أن البيع يشبه في صورته بيع الدراهم العشرة اثنتي عشرة، والعبرة في العقود بالمقاصد والمعاني لا بالألفاظ والمباني (٥)، وليس في الصورة الظاهرة، ولذلك جاز بالإجماع البيع برأس المال وربح معلوم، وتقدم بأنه يمكن زوال الجهالة بالحساب، وهذا جوابٌ على دليلهم الثالث.

ويجاب عن دليلهم الثاني:

يقصد بالشرط هنا هو المشروط، ومعناه من اشترط شيئا لم يبحه الله أو ينافي كتاب الله لقوله: "كتاب الله أحق، وشرط الله أوثق" وهذا يكون إذا خالف هذا الشرط كتاب الله تعالى بأن يكون هذا المشروط محرما.

---

(١) السنن الكبرى للبيهقي ٥/٣٣٠.
(٢) ابن حزم: المحلى مسألة رقم: ١٥٢٦، ابن قدامة: المغني ٤/١٣٠.
(٣) مصنف ابن أبي شيبة برقم: (٢١٨٨٧)، ٧/٤٣٦، كتاب البيوع والأقضية.
(٤) رواه البخاري كتاب البيوع، باب البيع والشراء مع النساء ٣/٧١، برقم: ٢١٥٥.
(٥) محمد بكر إسماعيل: القواعد الفقهية ص٣٩، ابن الملقن: الأشباه والنظائر ١/٣٢٥.

ولحديث عبد الله بن عمرو بن عوف المزني عن أبيه عن جده أن النبي – صلى الله عليه وسلم – قال: "المسلمون عند شروطهم إلا شرطا حرم حلالا أو أحل حراما" (١).

وكذلك في قوله تعالى: ﴿إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْۚ﴾النساء: ٢٩ ، فلم يشترط إلا مجرد الرضا، حتى يأتي ما يدل على تحريم هذا الشرط.

**الراجح من الأقوال:**

بعد استعراض الأقوال ومناقشتها، أجد أن القول بالجواز هو الأقوى، وحجته أظهر، وما يدعى فيه من الجهالة فهو يسير يمكن كشفه بالحساب والله أعلم.

---

(١) رواه أبو داود، كتاب الأقضية، باب الصلح، ٤/١٦، برقم: ٣٥٩٤، والترمذي، باب ما ذكر في الصلح، ٣/٧٢، برقم: ١٣٥٢، وقال: حديث حسن صحيح، قال ابن تيمية – رحمه الله –: وهذا الأسانيد وإن كان الواحد منها ضعيفاً فإن اجتماعها من طرق يشد بعضها بعضاً. انظر: الفتاوى الكبرى ٤/٨٩، وحسنه ابن حجر العسقلاني في تخريج مشكاة المصابيح ٣/١٨٣.

## المطلب الرابع

## إذا كان بيع المرابحة الوعد فيها غير ملزم

لها صورتان:

**الصورة الأولى:**

أن يمر الرجل بالمصرف أو بالتاجر، فيقول له: هل عندك سلعة كذا ابتاعها منك؟، فيقول له: لا، فينقلب عنه على غير مراوضة، فيشتري تلك السلعة التي سأله عنها، ثم يلقاه فيخبره أنه قد اشترى السلعة التي سأله عنها، فيبيعها بما شاء نقدا أو نسيئة.

وهذه الصورة جائزة بالاتفاق إذا كانت بلا مواعدة، كما تقدم من أدلة الإجماع، ولأن غالب التجار يشترون البضائع كي يبيعوها ويبحثون عما يرغب به المشتري.

قال مالك رحمه الله: "لا بأس به — يعني هذه الصورة – إن لم يكن مواعدة أو عادة يعرض له بها، ولا أحب أن يقول له ارجع إلي" (١).

**الصورة الثانية:**

أن يقول المشتري للمصرف: اشتر سلعة فلان أو أي سلعة معينة، أو سلعة صفتها كذا وكذا، وأنا أربحك فيها بكذا وكذا، ويذكر مقدار الربح، ولا يسلم الثمن في مجلس العقد فإذا اشترى المصرف البضاعة ودخلت في ملكه أخبر المشتري بذلك وخيره إن شاء اشترى أو ترك.

ففي هذه الصورة وعد بالشراء مع ربح معلوم وهي ما يسمى في عصرنا (بيع المرابحة للآمر بالشراء وقيل: للواعد بالشراء) وهذه المعاملة ذكرها الفقهاء المتقدمون وليست محدثة، وقد وقع الخلاف في هذه الصورة على قولين:

**القول الأول:** يجوز البيع وهو مذهب الحنفية والشافعية والحنابلة (٢).

إذا كان الوعد غير ملزم وجعل الخيار لهما تحققت عدة مصالح:

١) خرجت المعاملة من كونها قرضا بفائدة إلى كونها بيعا وتجارة، ومن كون المصرف مجرد ممول إلى مشتر حقيقة

---

(١) المنتقى للباهلي ٢٨٨/٤.

(٢) المبسوط للسرخسي ٢٣٧/٣، النووي: المجموع ٧/١٣، المبدع لابن مفلح ١٠٣/٤.

٢) يكون البائع حينئذٍ قد باع ما يملك، والإيجاب والقبول بعد تملك البضاعة حقيقيا.

٣) أن المصرف إذا ربح بعد ذلك يكون قد ربح فيما كان عليه ضمانه، لأن السلعة إذا هلكت فقد هلكت على ملك البائع [١].

**القول الثاني**: تحريم هذا البيع مطلقا إذا ذكر مقدار الربح، وهو مذهب المالكية [٢]، وظاهر قول شيخ الإسلام ابن تيمية [٣]، ورجحه ابن عثيمين رحمه الله [٤].

قال الدردير – رحمه الله –[٥] من المالكية في "الشرح الكبير": "ويكره أن يقول شخص لبعض أهل العينة إذا مرت عليك السلعة الفلانية فاشترها، ويومىء لتربيحه، فإن صرح بقدر الزيادة حرم" [٦].

واعتبر المالكية منع ذلك من باب سد الذرائع حتى لا يكون حيلة في بيع دراهم بدراهم أكثر منها إلى أجل، بينهما سلعة محللة [٧].

وكذلك علل شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله التحريم بأن اشتراط الربح قبل شراء البضاعة يجعل المقصود دراهم بدراهم إلى أجل.

الراجح:

ويترجح والعلم عند الله قول الجمهور لقوة ما استدلوا به ولتحقق تملك المصرف للسلعة وعدم إلزامه بها.

---

(١) المعاملات المالية أصالة ومعاصرة ٣٤٨/١٢.

(٢) الشرح الكبير للدردير ٨٩/٣، الاستذكار لابن عبد البر ١٩/ ٢٥٥.

(٣) جامع المسائل، المجموعة الأولى ص٢٢٥.

(٤) كما في اللقاء، الباب المفتوح اللقاء الثلاثين.

(٥) هو: أحمد بن محمد بن أحمد العدوي المالكي، تعلم بالأزهر الشريف، وتوفي بالقاهرة سنة ١١٢٧هـ. انظر: الأعلام للزركلي ٢٣٢/١.

(٦) الشرح الكبير للدردير ٨٩/٣.

(٧) الاستذكار لابن عبد البر ٢٥٢/١٩.

## المطلب الخامس

## إذا كان بيع المرابحة الوعد فيها ملزم

وقع الخلاف في هذه المسألة على قولين:

**الأول**: هذا البيع بهذه الصورة منعه الفقهاء المتقدمون كالحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة (١).

ورجح المنع جمع من العلماء المعاصرين (٢)، وأفتت بالتحريم اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في السعودية (٣).

وكذلك جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم (٣٢٢):

"المواعدة ( وهي التي تصدر من الطرفين) تجوز في بيع المرابحة بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز، لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه، حيث يشترط حينئذ أن يكون البائع مالكا للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي – صلى الله عليه وسلم – عن بيع الإنسان ما ليس عنده".

يقول الشيخ نزيه حماد: "لم ينقل عن أحد من الفقهاء القول بأن المواعدة قوة ملزمة لأحد المتواعدين، أو كليهما؛ لأن التواعد على إنشاء عقد في المستقبل ليس عقدا (٤).

وكذلك قال الدكتور محمد الأشقر: "لم نجد أحدا من العلماء السابقين قال بهذا القول بعد التمحيص وبعد التعب في البحث (٥).

**أدلة القول الأول:**

١- أن هذا البيع هو بيع ما لا يملك لحديث حكيم بن حزام، قال: يا رسول الله يأتيني الرجل فيريد مني البيع ليس عندي، أفبتاعه له من السوق، قال: "لا تبع ما ليس عندك" (٦).

---

(١) انظر: الحيل لمحمد بن الحسن الشيباني ص١٢٧، والذخيرة للقرافي ١٧/٥، والأم للشافعي ٣٩/٣، وإعلام الموقعين لابن القيم ٢٣/٤.

(٢) ومن هؤلاء: الشيخ ابن باز، والدكتور محمد الأشقر، والدكتور الصديق الضرير، والشيخ بكر أبو زيد، والدكتور رفيق يونس المصري. انظر: بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة ص٧٢، وكذلك مجلة مجمع الفقه الإسلامي رقم: ٣٢٢، العدد ٥.

(٣) مجلة البحوث الإسلامية العدد السابع ص١١٤.

(٤) مجلة مجمع الفقه الإسلامي ٩٣٥/٢/٥.

(٥) بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية ٧٢.

(٦) سنن أبي داود، كتاب الإجارة، باب: الرجل يبيع ما ليس عنده ٤٩٥/٣، برقم: ٣٥٠٣، ورواه الترمذي، باب: كراهية بيع ما ليس عندك ٥١٤/٢، برقم: ١٢٣٢، ورواه النسائي، كتاب: البيوع، باب: بيع ما ليس عندك ٢٨٩/٧، برقم: ٤٦١٣، وحسنه ابن حجر في "مشكاة المصابيح" ١٦٥/٣، وصححه النووي في "المجموع" ٢٦٤/٩، وصححه ابن الملقن في "البدر المنير" ٤٤٨/٦.

وهذا البيع مجمع على بطلانه لأن من شروط البيع أن يكون المبيع مملوكا للبائع أو مأذونا له فيه، ونقل الإجماع غير واحد من أهل العلم (١).

٢- أن البيع قبل تملك البضاعة لا يصح لنهي الشارع عن ربح ما لم يضمن لحديث عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده قال: "نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن سلف وبيع، وعن شرطين في بيع، وعن بيع ما ليس عندك، وعن ربح ما لم يضمن" (٢).

والمقصود نهى عن ربح ما لم يضمن معناه: أن الربح يستحقه من يلزمه ضمان السلعة لو هلكت، فما لم يدخل في ضمانه لا يستحق منافعه، واستحقاق الربح يكون مقابل تحمل خسارة هلاكه.

٣- القول بالإلزام بالوعد مع القول بأن البيع لم يتم إلا بعد تملك المصرف للبضاعة قول ينقض بعضه بعضا فإذا ألزمنا المشتري بالوعد السابق بالربح السابق، كان البيع منعقدا بذلك الوعد، لأنه لا خيار لهما في إحداث إيجاب جديد وسعر جديد، وكان الإيجاب والقبول الحادث بعد تملك البضاعة لا حاجة إليهما فهما صوريان والعبرة في العقود بالمقاصد والمعاني لا الألفاظ والمباني.

**القول الثاني**:

"يجوز الإلزام بالوعد في بيع المرابحة وهو قول لبعض العلماء المعاصرين" (٣).

وأخذ بالإلزام أكثر المصارف الإسلامية من ذلك مجموعة (دلة البركة)، وبيت التمويل الكويتي (٤).

وهو رأي الأكثرية في مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي (٥)، وقرار المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي بالكويت بقولهم:

"يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق هو أمر جائز شرعا، طالما كانت تقع على المصارف الإسلامية مسؤولية الهلاك قبل التسليم، وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي، وأما بالنسبة للوعد

---

(١) نقل الإجماع ابن عبد البر في "التمهيد" ٢١٦/١٤، وابن الهمام في "فتح القدير" ٣٣٦/٦، والزيلعي في "تبيين الحقائق" ٢٤/٤.

(٢) رواه الترمذي، باب: كراهة بيع ما ليس عندك، ٥١٥/٢، ورواه النسائي، كتاب: البيوع، باب: سلف وبيع ٢٩٥/٧، وابن ماجه، كتاب: التجارات، باب: النهي عن بيع ما ليس عندك ٥٤٠/٣، وصححه النووي في "المجموع" ٣٧٦/٩.

(٣) قال بالجواز الشيخ ابن منيع، والدكتور سامي حمود، والدكتور علي القره. انظر: الوفاء بالوعد وحكم الإلزام به، بحث في مجلة مجمع الفقه الإسلامي ٨٦٣/٢/٥.

(٤) انظر: تجربة البنوك التجارية السعودية في بيع المرابحة للآمر بالشراء ص٨٠.

(٥) انظر: توصيات مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي ١٣٩٩هـ ص١٤.

وكونه ملزما للآمر أو المصرف أو كليهما فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة العامل، واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل" (١).

**أدلة القول الثاني:**

١- الأصل في المعاملات الإباحة، فلا يحرم منها شيء إلا بدليل صحيح صريح، ولا دليل هنا على التحريم.

٢- أن المصرف لا يبيع إلا بعد تملكها، فربحه فيها يكون قد ربح فيما استقر عليه ضمانه.

٣- الشارع لم يمنع من المعاملات إلا ما كان مشتملا على ظلم وهو أساس الربا، والغش أو خشي منه أن يؤدي إلى نزاع وعداوة بين الناس وهو أساس الميسر والغرر، والقول بالإلزام بالمواعدة فيه مصلحة للعاقد من جهة الاطمئنان إلى تمام العقد، ومن جهة استقرار المعاملات وضبطها.

٤- أن قواعد الشريعة جاءت بمنع الإضرار بالآخرين وبرفعه إن وقع، وفي القول بعدم الإلزام بالمواعدة فيه إضرار بالمصرف، فقد يأتي المصرف بالسلعة على الوصف المرغوب، ثم يبدو للواعد أن لا يأخذها ثم لا يجد المصرف من يشتريها منه لكونه جاءت حسب مواصفات محددة.

ولكن ذلك يقتضي إلزام العميل بجبر الضرر المترتب على البنك في علمية شراء ما كان له أن يدخل فيها لولا وعد العميل بشرائها منه وفي حال عدم رغبة العميل بالوفاء بوعده وإتمام العملية، يقوم البنك ببيعها إلى طرف ثالث حسب سعر السوق، فإن ترتب عليه خسارة يعوض البنك تلك الخسارة عملا بالقاعدة الفقهية (لا ضرر ولا ضرار) (٢).

٥- جاءت توصية المصرف الإسلامي بدبي ١٣٩٩هـ ما نصه:

"يرى المؤتمر أن هذا التعامل يتضمن وعدا من عميل المصرف بالشراء، ووعد آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء، طبقا لذلك الشرط، إن مثل هذا الشرط ملزم للطرفين قضاء، طبقا لأحكام المذهب المالكي، وهو ملزم للطرفين ديانة طبقا لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه".

**مناقشة أدلة القول الثاني:**

١- لا خلاف في أن الأصل في المعاملات الإباحة، إلا أن هذه المسألة قامت الأدلة على منعها.

---

(١) المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي المنعقد في الكويت ١٤٠٣هـ.

(٢) انظر: المعايير الشرعية لصيغ التمويل المصرفي اللاربوي ص٤٦، والمعاملات المالية أصالة ومعاصرة ١٢/٣٦٢.

٢- أن المصرف لا يبيع البضاعة إلا بعد التملك غير صحيح، لأن اعتبار البيع لازم بالاتفاق الأول.

قال الشافعي رحمه الله: "إذا أري الرجل السلعة، فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشتراها الرجل فالشراء جائز، والذي قال أربحك فيها بالخيار، إن شاء أحدث فيها بيعا وإن شاء تركه، فإن جدداه جاز، وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ" (١).

٣- نقول قد عارض الشارع هذه المصلحة بالنهي عن بيع ما لا يملك وربح ما لم يضمن.

٤- الإجابة عنه من وجهين (٢):

**الأول**: إذا كان المصرف قد اشترى السلعة للعميل فهو مجرد وكيل، وما يأخذه من فائدة على القرض فإنما هو من باب الإقراض بفائدة وهو صريح الربا.

وإن كان الشراء للبنك فلا يجب أن يتحمل العميل ما يلحق البنك من خسائر لأن من طبيعة التجارة الربح والخسارة.

وكذلك عند بيع البنك للسلعة التي نكل عنها العميل، فإن باعها بربح سيكون للمصرف وحده وإن باعها بخسارة فإن العميل يتحملها، وهذا ظلم، والضرر لا يزال بمثله.

**الوجه الثاني**: أن شرط عدم الخسارة باطل؛ لأنه يخالف مقتضى العقد كما هو منصوص عليه في كتب الفقهاء (٣).

والمصرف هنا كأنه لا يريد أن يخسر شيء ويريد الربح فقط والخسارة على غيره.

٥- قولهم: "أن هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقا لأحكام المذهب المالكي".

نقول المالكية قد نصوا على تحريم المعاملة، بل إن المالكية من أشد المذاهب تحريما لهذه المسألة، وانظر إلى كتبهم (٤).

---

(١) الأم للشافعي ٣٩/٣.

(٢) انظر: بحوث فقهية في قضايا معاصرة ص١٠٥، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ١١٢١/٢/٥، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة ٣٤٦/١٢.

(٣) مختصر المزني ص٨٧، كشاف القناع ١٣٩/٣، المغني ٢٥/٥.

(٤) الموطأ ٦٦٣/٢، المقدمات لابن رشد ٥٨/٢، المنتقى للباجي ٣٨/٥، الاستذكار لابن عبد البر ٢٥٥/١٩، الكافي ص٥٢٣، مواهب الجليل ٤٠٦/٤، القوانين الفقهية ص١٧١، قال ابن جزي: العينة ثلاثة أقسام وذكر منها "أن يقول الرجل لآخر: اشتر لي بعشرة، وأنا أعطيك خمسة عشر إلى أجل، فهذا يؤول إلى الربا.

وأما نسبة هذا القول إلى المذهب المالكي خطأ علمي كما قال الدكتور محمد الأشقر، وكذلك الدكتور رفيق المصري وكذلك الدكتور ربيع محمود الروبي، والشيخ الصديق الضرير [(١)]، وقال: "الوعد الذي وقع الاختلاف فيه بين المالكية وغيرهم، فقال المالكية بالإلزام فيه ديانة وقضاء، وقال غيرهم بالإلزام فيه ديانة لا قضاء هو الوعد بالمعروف من جانب واحد، كأن يعد شخص آخر بأن يدفع له مبلغا من المال، ومسألتنا هذه ليست من هذا القبيل، لأن الوعد فيه من أحد الطرفين يقابله وعد من الطرف الآخر فهو أقرب إلى العقد منه إلى الوعد، وينبغي أن تطبق عليه أحكام العقد" وهذا الوعد يترتب عليه محظور وهو بيع الإنسان ما لا يملك.

وكذلك قالوا: أن الإلزام بالوعد فهو ما كان من قبيل المعروف وهو بمعنى العطية [(٢)]، فإذا صح ذلك لم يكن سائغا أن يجعل كلام بعض المالكية في وجوب الوفاء بالوعد في باب المعروف بوجوبه في المواعدة، وفي باب المعاوضات، والوعد الملزم المتفق عليه بين المشتري والمصرف لا يسمى وعدا بل مواعدة لأنه بين اثنين.

**ومسألة الإلزام بالوعد بالمعروف فيها خلاف بين أهل العلم**

**القول الأول:**

مستحب وغير واجب وهو مذهب الحنفية والشافعية والحنابلة واختاره بعض المالكية [(٣)].

**القول الثاني:**

يجب الوفاء بالوعد وهذا المشهور عند المالكية إن خرج على سبب، ودخل الموعود له بسببه كلفة، أما إذا لم يباشر الموعود السبب فلا شيء على الواعد، والرأي الآخر في المذهب وإن لم يدخل في السبب [(٤)].

**القول الثالث:**

---

(١) انظر: مجلة مجمع الفقه الإسلامي ١٠٠١/٢/٥، بحوث في المصارف الإسلامية ص٢٥٣، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة ص٩٦.

(٢) انظر: فتح العلي المالك ٢٥٤/١

(٣) البحر الرائق ٣٣٩/٣، التمهيد لابن عبد البر ٢٠٩/٣، المجموع للنووي ٤٨٥/٤، الإنصاف للمرداوي ١٥٢/١١.

(٤) الفروق للقرافي ٢٥/٤، البيان والتحصيل ٨/ ٨/ ١٨، وهو رأي أصبغ فهم متفقون على أن الوعد له سبب، واختلفوا متى يجب الوفاء؟ هل بالدخول في السبب وهو المشهور من المذهب، أو بمجرد السبب؟

يجب الوفاء بالوعد وأن يقضى بها مطلقا، ذهب إلى ذلك بعض المالكية (١)، وقال به ابن شبرمة (٢).

**القول الرابع:**

يجب الوفاء ديانة لا قضاء، اختاره تقي الدين السبكي الشافعي، واختاره الشيخ محمد الأمين الشنقيطي (٣).

**الأدلة:**

دليل القول الأول:

عن عائشة رضي الله عنها قالت: إن أبا بكر رضي الله عنه كان نحلها جداد عشرين وسقا من ماله، فلما حضرته الوفاة قال: والله يا بنية ما من الناس أحد أحب إلي غنى بعدي منك، ولا أعز علي فقرا بعدي منك، وإني كنت نحلتك جداد عشرين وسقا، فلو كنت جددتيه واحتزتيه كان لك وإنما هو اليوم مال وارث (٤).

وجه الدلالة:

فهذا الصديق رضي الله عنه لم يرى لزوم الوفاء بالوعد، وكذلك قالوا أن الهبة لا تلزم إلا بالقبض ولصاحبها الرجوع فيها، وكذلك في العارية لا يلزمه أن يعطي من وعده لأنها منافع لم تقبض (٥).

دليل القول الثاني:

أنه تسبب له في إنفاق مال قد لا يتحمله، ولا يقدر عليه، دفعا للضرر من الموعود المغرر به وتقريرا لمبدأ تحمل التبعة لمن ورطه في ذلك.

---

(١) الفروق للقرافي ٤/٢٥.
(٢) هو الإمام العلامة فقيه العراق قاضي الكوفة حدث عن أنس بن مالك رضي الله عنه، واسمه: عبد الله ابن شبرمةبن طفيل بن حسان الضبي، توفي سنة ١٤٤هـ، انظر: سير أعلام النبلاء ٣٤٨/٦، وانظر: صحيح البخاري، باب: من امر بإنفاذ الوعد ٢٣٦/٣، والمحلى لابن حزم ٨/ ٢٨، وكذلك مذهب الحسن البصري، وإسحاق بن راهويه، والقاضي سعيد بن الأشوع، نقله عن الصحابي سمرة بن جندب رضي الله عنه.
(٣) ابن علان: الفتوحات الربانية ٢٥٨/٦، الشنقيطي: أضواء البيان ٣٠٤/٤.
(٤) رواه مالك في "الموطأ" كتاب: الأقضية وما لا يجوز من النحل ٢٩٨/٢، وصححه العيني في نخبة الأفكار ٣٥٨/١٤، وصححه ابن الملقن في "البدر المنير" ١٤٤/٧.
(٥) انظر: المصدر السابق.

قال مصطفى الزرقا في بيان وجه المالكية وهذا وجيه جدا، فإنه يبني الإلزام بالوعد على فكرة دفع الضرر الحاصل فعلا للموعود من تغرير الواعد (١).

دليل القول الثالث:

قال تعالى: ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفۡعَلُونَ ﴾ الصف: ٢ ، ونوقش بأن المقصود في الأمور الواجبة كالجهاد والزكاة وأداء الحقوق.

واستدلوا بحديث: عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله – صلى الله عليه وسلم –: "آية المنافق ثلاث، وإذا وعد أخلف" (٢).

ونوقش بأنه إخلاف الوعد بأمر واجب كأداء الحقوق.

دليل القول الرابع:

قالوا أنه يجب الوفاء بالوعد ديانة ولا يبقى دينا في ذمته يقضى من تركته، وإنما يجب الوفاء تحقيقا للصدق وعدم الإخلاف، ونظير ذلك نفقة القريب فإنها إذا مضت مدة يأثم بعدم الدفع، ولا يلزم به، وكذلك في فائدة القول بأن الكفار مخاطبون بفروع الإسلام: تضعيف العذاب عليهم في الآخرة مع عدم إلزامهم بالإتيان بها.

وقال الشنقيطي رحمه الله: "الذي يظهر انه لا يجوز إخلاف الوعد ولا يجبر به لأنه وعد بمعروف محض".

وهذا الذي يترجح لدي لظاهر النصوص في ذلك ولكي لا يعتاد الناس الكذب، وكذلك موافق لقول الجمهور بعدم الإلزام ولكن يزاد عليه الإثم في ذلك.

**الترجيح:**

---

(١) المدخل الفقهي العام ١٠٣٠.

(٢) رواه البخاري، كتاب: الإيمان، باب: علامة المنافق ١/١٦، برقم: ٣٣، ومسلم، كتاب: الإيمان، باب: خصال المنافق، ١/٥٦، برقم: ١٠٦.

يترجح عند الباحث والعلم عند الله تعالى بعد عرض الأقوال والأدلة ومناقشتها أن بيع المرابحة للواعد بالشراء جائز بشرط عدم الإلزام، وأن يكون الخيار للبائع والمشتري على حد سواء، وإذا اشترى التاجر أو المصرف البضاعة وتحقق الواعد من مطابقتها ورغب في شرائها كان له ذلك بإيجاب وقبول جديدين.

وأما مسألة الضرر الذي يحصل للمصرف فهناك طرق شرعية ذكرها أهل العلم لكي يتخلص من السلعة إذا اشتراها المصرف وخصوصا أن المصرف يستطيع التعامل مع الشركات الكبرى وغيرها، ويستطيع أن يطبق هذا الحيل الشرعية وهي: "أن يشتري المصرف السلعة بشرط الخيار له وحده دون البائع، وتحدد مدة كافية وأثناء المدة يبيع المصرف ما اشتراه فإذا لم يتمكن المصرف من البيع أبلغ البائع الأول بفسخ العقد ورد المبيع".

قال ابن القيم رحمه الله: "رجل قال لغيره اشتر هذه الدار أو هذه السلعة من فلان بكذا وكذا وأنا أربحك فيها كذا وكذا، فخاف إن اشتراها أن يبدوا للآمر فلا يريدها ولا يتمكن من الرد، فالحيلة أن يشتريها على أنه بالخيار ثلاثة أيام أو أكثر ثم يقول للآخر: قد اشتريتها بما ذكرت فإن أخذها منه وإلا تمكن من ردها على البائع بالخيار [١].

قال محمد بن الحسن رحمهم الله: "قلت: أرأيت رجلا أمر رجلا أن يشتري دارا بألف درهم وأخبره أنه إن فعل اشتراها الآمر بألف درهم ومائة درهم، فأراد المأمور شراء الدار ثم خاف إن اشتراها أن يبدو للآمر فلا يأخذها فتبقى في يد المأمور كيف الحيلة في ذلك؟ قال: يشتري المأمور الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام ويقضيها، ويجيئ الآمر فيقول: قد أخذت منك هذه الدار بألف ومائة درهم فيقول المأمور: هي لك بذلك، فيكون ذلك للآمر لزاما ويكون استحبابا من المأمور للمشتري، أي: ولا يقل مبتدئا بعتك إياها بألف ومائة، لأن خياره يسقط بذلك، فيفقد حقه في إعادة البيت إلى بائعه، وإن لم يرغب الآمر في شرائها تمكن المأمور من ردها بشرط الخيار، فيدفع عنه الضرر بذلك [٢].

(١) انظر: إعلام الموقعين ٢٣/٤.
(٢) انظر: كتاب الحيل لمحمد بن الحسن الشيباني ص١٣٣، والمبسوط للسرخسي ٣٠/ ٢٣٧.

## المطلب السادس

## ظهور الخيانة في بيع المرابحة

### أولا: ظهور الخيانة في بيع المرابحة في صفة الثمن:

من المعلوم أن الثمن يزاد لأجل الأجل، فيعتبر الأجل مالا في المرابحة، فإذا ظهرت الخيانة في صفة الثمن، كما لو اشترى شيئا مؤجلا، وباعه مرابحة حالا، ولم يبين ذلك، فقد اختلف العلماء في ذلك على أقوال:

**القول الأول:**

له الخيار بين الإمساك والرد، وهذا مذهب الحنفية [1] والشافعية [2] وقول في مذهب الحنابلة [3].

دليلهم:

أن الإنسان في العادة يشتري الشيء المؤجل بأكثر منه حالا، فإذا باعه مرابحة ولم يخبر المشتري أنه اشترى السلعة مؤجل، فهو غش يوجب الخيار، وكذلك هو من التدليس الذي يوجب الخيار، ويصح معه العقد كما في حديث المصراة.

**القول الثاني:**

للمشتري أن يرد المبيع ولا يصح أن يأخذه بالثمن مؤجلا، وهذا مذهب المالكية [4] ورواية عند الحنابلة [5].

دليلهم: بأنه لما كان له رد السلعة إذ هي قائمة، صار التأجيل بالثمن إنما اتفقا عليه من أجل ترك القيام الذي كان له أن يفعله، فهو من باب السلف الذي يجر نفعا، كمن وجد عيبا في سلعة فقال البائع لا تردها وأنا أؤخرها بالثمن إلى أجل.

**القول الثالث:**

(١) الكاساني: بدائع الصنائع ٢٢٥/٥، ابن نجيم: البحر الرائق ١٢٤/٦.
(٢) الشيرازي: المهذب ٢٨٩/١، الشربيني: مغني المحتاج ٧٩/٢.
(٣) ابن قدامة: الكافي ٩٨/٢، المرداوي: الإنصاف ٤٣٩/٤.
(٤) المدونة ٢٢٩/٤، الحطاب: مواهب الجليل ٤٩٢/٤.
(٥) المرداوي: الإنصاف ٤٣٩/٤، ابن مفلح: المبدع ١٠٤/٤.

يأخذ المشتري مؤجلا على صفته، ولا خيار له وهذا مذهب الحنابلة [1].

دليلهم: لأنه من بيوع الأمانة، والبائع عقد البيع على ذلك فيلزمه البيع في قدره وصفته.

**يترجح من الأقوال:**

القول الأول والله أعلم، ويجاب عن القول الثاني فهذا من باب سد الذرائع والاحتياط، ولا يظهر قوته؛ لأن الأجل تبين أنه مستحق العقد، وليس بعد ثبوت الدين حيث أن العقد وقع بالثمن الأول، وهذا يعني أنه باعه بالثمن الأول قدرا وصفة، والتأجيل صفة وكونه كتمها يعني ذلك أنها غير مستحقة.

وكذلك يجاب عن القول الثالث بأن فوات الأمانة في المرابحة وهي مطلوبة في هذا العقد موجبة للخيار.

**ثانياً: ظهور الخيانة في عقد المرابحة بقدر الثمن.**

إذا ظهرت الخيانة في بيع المرابحة بقدر الثمن كما لو باع رجل سلعة مرابحة ثم تبين أن رأس مالها الأول أقل مما ذكره البائع إما بإقرار البائع أو بقيام البينة، وكانت السلعة قائمة لم تتغير ولم يتعذر ردها على البائع ففيها خلاف بين الفقهاء على أقوال:

**القول الأول:**

أن للمشتري الخيار بين أخذ المبيع بجميع ثمنه أو رده، وبه قال الحنفية [2] وقول عند الشافعية [3]، ورواية عند الحنابلة [4].

**القول الثاني:**

(١) المرداوي: الإنصاف ٤/٤٣٩، البهوتي: كشاف القناع ٣/٢٣١.
(٢) ابن نجيم: البحر الرائق ٦/١٢٠، الكاساني: بدائع الصنائع ٥/٢٢٦.
(٣) الماوردي: الحاوي ٥/٢٨٥، الشربيني: مغني المحتاج ٢/٧٩.
(٤) انظر: الروض المربع مع حاشية ابن قاسم ٤/٤٥٩.

المشتري بالخيار بين أخذ المبيع برأس ماله الصحيح، وما يقابله في الربح وبين رده على صاحبه، وهو قول عند الشافعية (١) ورواية عن الحنابلة (٢).

فيتفق القول الأول مع الثاني في حق الرد ويختلفان في أخذ السلعة بقيمتها الحقيقية أو المتفق عليها.

**القول الثالث:**

إن حط البائع الزيادة وما يقابلها من الربح فلا خيار للمشتري وإن لم يفعل فالمشتري بالخيار بين الإمساك والرد، وهذا مذهب المالكية (٣).

**القول الرابع:**

يجب حط الزائد مع قسطه من الربح ولا خيار لهما، اختاره أبو يوسف من الحنفية (٤)، والأظهر عند الشافعية (٥)، وهو المذهب عند الحنابلة (٦).

استدل القول الأول:

بأنه قياس على السلعة المعيبة، بأنه يأخذها بكامل الثمن أو يردها بلا أرش، لأن الثمن الحقيقي ليس محل وفاق بين العاقدين، حتى يتمكن الرجوع إليه عند ظهور الخيانة في الثمن، وكذلك القياس على الخيانة في صفة الثمن، ولأنه إذا خان في الخبر الأول ربما يخون في الخبر الثاني، فلذلك يترك الأمر للمشتري إما أن يتم أو يرد البيع.

وأما دليل القول الثاني:

فهو مثل دليل أصحاب القول الأول إلا أنهم يقولون يتم البيع بقيمته الصحيحة وليست التي كذب فيها بالثمن.

---

(١) الشربيني: مغني المحتاج ٧٩/٢.
(٢) أبو يعلى: المسائل الفقهية من كتاب الروايتين والوجهين ٣٤٥/١.
(٣) المدونة ٢٣٧/٤، حاشية الدسوقي ١٦٩/٣.
(٤) الكاساني: بدائع الصنائع ٢٢٦/٥.
(٥) الشربيني: مغني المحتاج ٧٩/٢.
(٦) البهوتي: كشاف القناع ٢٣١/٣، وانظر: مطالب أولى النهى ١٢٨/٣.

وأما دليل القول الثالث:

قالوا إذا حط البائع الزيادة وما يقابلها من الربح فقد اندفع الضرر عند المشتري ومن ثم فلا وجه للخيار لأن الأصل في العقد اللزوم، وفيها مراعاة لمصلحة كل واحد من الطرفين.

وأما دليل القول الرابع:

قالوا بأن رأس المال الحقيقي هو الأصل في بيع المرابحة؛ لأن العقد مبني عليه فإذا فسدت التسمية بسبب الخيانة بطلت التسمية وبقي العقد لازم بالثمن الحقيقي وما يقابله من الربح، ولأن المشتري إذا حط عنه الزيادة وما يقابلها من الربح فقد ازداد خيرا، فهو رضي بالثمن الأول الأكثر فسيرضى بالأقل من باب أولى، فلا وجه للخيار، والخيار شرع لدفع الضرر.

بعد استعراض الأقوال وأدلتها يترجح والعلم عند الله القول الثالث لقوة ما استدلوا به، ولأنه خوفا من أن نكون أكرهناه البائع على إخراج ماله بغير الثمن الذي ارتضاه، وكذلك إذا قيل بالخيار فإن المشتري قد يتخذها وسيلة للتخلص من السلعة خاصة إذا نقصت في السوق فيقع الضرر على البائع والله أعلم.

## الخاتمة

١) المرابحة: هي بيع رأس المال مع ربح معلوم، وهي إحدى صور بيوع الأمانة، واتفق العلماء على جوازها في الجملة وبشروط.

٢) بيع المرابحة للآمر بالشراء: هو شراء المصرف أو التاجر سلعة يطلبها العميل بثمن مؤجل او معجل، وفي الغالب مؤجل بربح معلوم، وذلك بناء على مواعدة بينهم قد تكون لازمة أو غير لازمة.

٣) تتألف بعض المعاملة المركبة مما يأتي:

أ- أنها من ثلاثة أطراف الأول الآمر بالشراء، البائع للمصرف، والمصرف بائع لها للآمر بالشراء.

ب- عقدان ( عقد بين البائع والمصرف، عقد بين المصرف والآمر بالشراء).

ج- ثلاثة وعود (وعد من المصرف بشراء السلعة، ووعد منه ببيعها للآمر، ووعد من الآمر بشراء السلعة منه)

٤) حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء وربح مجمل معلوم: وهذه جائزة وخصوصا إذا كانت السلعة موجودة عند البائع، أما إذا كانت غير موجودة ففيها خلاف والصحيح جوازها وهو قول الجمهور والمذاهب الأربعة.

٥) حكم بيع المرابحة برأس المال على أن يربح في كل عشرة درهما، فيها خلاف: القول الأول يجوز، وهو مذهب الحنفية والراجح عند المالكية، والشافعية، وقول عند الحنابلة وهو الراجح، القول الثاني: مكروه، رواية عند أحمد، القول الثالث: باطل محرم، قول إسحاق بن راهويه وابن حزم.

٦) حكم بيع المرابحة والوعد فيها غير ملزم:

القول الأول: يجوز، وهو مذهب الحنفية والشافعية والحنابلة وهو الراجح.

القول الثاني: يحرم، وهو مذهب المالكية وظاهر قول ابن تيمية ورجحه ابن عثيمين.

٧) بيع المرابحة إذا كان الوعد فيها ملزماً:

القول الأول: الجمهور من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة على تحريمه ( وهو الراجح )

القول الثاني: الجواز، وهو قول بعض المعاصرين ورأي المؤتمر الإسلامي بدبي.

٨) ظهور الخيانة في صفة الثمن:

القول الأول: له الخيار بين الإمساك والرد وهو قول الجمهور من الحنفية والشافعية وقول عند الحنابلة حكى فيها الإجماع، وهو الراجح.

القول الثاني: للمشتري رد المبيع ولا يصح أن يأخذه بالثمن مؤجلا، مذهب المالكية ورواية عند الحنابلة.

القول الثالث: يأخذه المشتري على صفته مؤجلا ولا خيار له وهو مذهب الحنابلة.

٩) ظهور الخيانة في بيع المرابحة بقدر الثمن:

القول الأول: أن للمشتري الخيار بين الأخذ بثمنه أو رده، وقال به الحنفية، وبعض الشافعية، ورواية للحنابلة.

القول الثاني: للمشتري أخذ المبيع برأس ماله الصحيح وما يقابله من ربح أو رده، وهو قول عند الشافعية، ورواية عند الحنابلة.

القول الثالث: إن حط البائع الزيادة أو ما يقابلها من الربح فلا خيار للمشتري، وإلا فله الخيار وهو مذهب المالكية (وهو الراجح).

القول الرابع: يجب حط الزائد مع قسطه من الربح ولا خيار لهما، وهو قول أبي يوسف من الحنفية، والأظهر عند الشافعية، وهو مذهب الحنابلة.

**التوصيات:**

- يوصي الباحث التجار وكذلك المصارف الإسلامية أن تلتزم بتطبيق الشريعة الإسلامية في عمليات المرابحة للآمر بالشراء، وهو بديل عن الربا والتعامل به، وأنها أحد قنوات التمويل الاقتصادي البعيد عن الربا.
- أوصي كذلك بتوسيع دائرة النشاط الاقتصادي الإسلامي من أساليب الاستثمار والتمويل في المرابحة والاستصناع والسلم والمضاربة.
- دراسة العقود النازلة وقياسها بشكل صحيح على العقود الصحيحة والنظر فيها من ناحية الدليل.

# الفهارس العامة

## فهرس الآيات



## فهرس الأحاديث والآثار



## فهرس الأعلام

## فهرس المصادر والمراجع


- **القرآن الكريم**
- **السنة النبوية**
- **الاستذكار** ، أبو عمر يوسف بن عبد الله بن عبد البر النمري ، تحقيق سالم محمد عطا – محمد علي معوض ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، الطبعة الأولى ١٤٢١هـ.
- **أسلوب المرابحة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية** ، عبد الستار أبو غدة ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي ، جدة ، العدد الخامس ١٤٠٩هـ.
- **إعلام الموقعين عن رب العالمين** ، أبو عبد الله محمد بن أبي بكر أيوب الزرعي ابن قيم الجوزية ت ٧٥١هـ ، تحقيق: طه سعد ، دار الجيل ، بيروت ، لبنان ، طبعة ١٣٩٤هـ.
- **الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة** ، علي بن أحمد السالوس ، دار الثقافة ، الدوحة – مؤسسة الريان ، بيروت ، ١٤١٦هـ.
- **الأم** ، أبو عبد الله محمد بن إدريس الشافعي ، دار المعرفة ، بيروت ، طبعة.
- **الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف** ، أبو الحسن علي بن سليمان المرداوي ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت ، الطبعة الأولى ١٤١٩هـ.
- **بحث في بيع المرابحة** ، علي بن عبد العزيز الراجحي ، منشور على موقع الملتقى الفقهي.
- **بحوث في الاقتصاد الإسلامي**، عبد الله بن سليمان المنيع ، الطبعة الأولى ١٤١٦هـ ، المكتب الإسلامي ، بيروت.
- **بحوث في المصارف الإسلامية، رفيق بن يونس المصري** ، الطبعة الأولى ١٤٢١هـ ، دار المكتبي ، دمشق.
- **بداية المجتهد ونهاية المقتصد**، أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي ابن رشد الحفيد ، مطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، مصر، الطبعة الرابعة ١٣٩٥هـ.
- **بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع** ، أبو بكر بن مسعود الكاساني ، دار الكتاب العربي ، بيروت ، الطبعة الثالثة ١٣٩٤ هـ
- **البدر المنير في تخريج الأحاديث والآثار الواقعة في الشرح الكبير** ، أبو حفص عمر بن علي بن أحمد المصري ابن الملقن ت ٨٠٤هـ ، تحقيق : مصطفى أبو الغيط – عبد الله بن سليمان – ياسر بن كمال، دار الهجرة للنشر والتوزيع، الرياض، الطبعة الأولى ١٤٢٥هـ
- **بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية** ، محمد بن سلميان الأشقر ، الطبعة الثانية ١٤١٥هـ ، دار النفائس.

- **بيع المرابحة للآمر بالشراء** ، سامي حسن حمود ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي ، جدة ، العدد الخامس ١٤٠٩هـ
- **بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية** ، رفيق يونس المصري ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي ، جدة ، العدد الخامس ١٤٠٩هـ
- **بيع المرابحة للآمر بالشراء دارسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي** ، حسام الدين موسى عفانة ، الطبعة الأولى ١٩٩٦هـ ، شركة بيت المال الفلسطيني العربي ، فلسطين
- **بيع المرابحة للآمر بالشراء دراسة في ضوء النصوص والقواعد الشرعية** ، يوسف القرضاوي ، الطبعة الثالثة ١٤٠٧ هـ ، دار القلم ، الكويت
- **بيع المرابحة للواعد الملزم بالشراء والدور التنموي للمصارف الإسلامية** ، ربيع بن محمود الروبي ، طبعة ١٤١١هـ ، معهد البحوث العلمية وإحياء التراث الإسلامي التابع لجامعة أم القرى ، مكة
- **بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية** ، أحمد بن سالم ملحم ، الطبعة الأولى ١٩٨٩م ، مكتبة الرسالة الحديثة ، عمان
- **تجربة البنوك السعودية في بيع المرابحة للآمر بالشراء** ، عبد الرحمن بن حامد الحامد ، الطبعة الأولى ١٤٢٤هـ ، دار بلنسية ، الرياض
- **تطوير المعاملات المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية** ، سامي حسن حمود ، الطبعة الثانية ١٤٠٢هـ ، مطبعة الشرق ، عمان.
- **جامع الترمذي** ، أبو عيسى محمد بن عيسى الترمذي ، تحقيق بشار عواد معروف ، دار الغرب الإسلامي ، بيروت ، طبعة . ١٩٩٨م
- **سنن أبي داود** ، أبو داود سليمان بن الأشعث السجستاني ، تحقيق محمد محيي الدين عبد الحميد ، دار الفكر
- **سنن البيهقي الكبرى** ، أبو بكر أحمد بن الحسين بن علي بن موسى البيهقي ، تحقيق محمد عبد القادر عطا ، مكتبة الباز ، مكة المكرمة ، ١٤١٤هـ
- **سنن النسائي الكبرى** ، أبو عبد الرحمن أحمد بن شعيب النسائي ، تحقيق عبد الغفار سليمان البنداري – سيد كسروي حسن ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، الطبعة الأولى ١٤١١هـ
- **الصحاح** ، لإسماعيل بن حماد الجوهري ت ٣٩٣هـ ، تحقيق : خليل مأمون شيحا ، دار المعرفة ، بيروت – لبنان ، الطبعة الثالثة ١٤٢٩هـ
- **صحيح البخاري** ، أبو عبد الله محمد بن إسماعيل البخاري ت ٢٥٦هـ ، دار الشعب ، القاهرة ، مصر ، الطبعة الأولى .هـ١٤٠٧
- **صحيح مسلم** ، أبو الحسين مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري ، دار الجيل ، دار الآفاق ، بيروت.

**العقود المالية المركبة دراسة فقهية تأصيلية** ، عبد الله محمد العمراني ، الطبعة الأولى ١٤٢٧هـ ، دار كنوز إشبيليا ، الرياض

- **العقود المركبة في الفقه الإسلامي دراسة تأصيلية للمنظومات العقدية المستحدثة** ، نزيه حماد ، الطبعة الأولى ، ٢٠٠٥ دار القلم ، دمشق
- **فتح القدير شرح الهداية** ، محمد بن عبد الواحد السيواسي ابن الهمام، مطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده ، مصر ، الطبعة الأولى ١٣٨٩هـ
- **الفروق (أنوار البروق في أنواء الفروق )** أبو العباس أحمد بن إدريس الصنهاجي القرافي ت ٦٨٤هـ ، تحقيق خليل المنصور ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، لبنان ، طبعة ١٤١٨هـ.
- **فقه النوازل قضايا فقهية معاصرة** ، بكر بن عبد الله أبو زيد ، الطبعة الأولى ١٤٣٠هـ ، مؤسسة الرسالة ناشرون ، دمشق
- **الكافي في فقه الإمام المبجل أحمد بن حنبل** ، عبد الله بن أحمد بن قدامة ، المكتب الإسلامي ، بيروت ، الطبعة الخامسة
- **لسان العرب** ، لمحمد بن مكرم بن منظور المصري ت ٧١١هـ ، دار صادر ، بيروت ، لبنان ، الطبعة الأولى ١٣٧٤هـ
- **المبسوط** ، أبو بكر محمد بن أبي سهل السرخسي ، تحقيق : خليل محي الدين الميس ، دار الفكر ، بيروت ، لبنان ، الطبعة الأولى ١٤٢١هـ
- **المجموع شرح المهذب** ، أبو زكريا محيي الدين يحي بن شرف النووي ، طبعة دار الفكر.
- **المحلى**، أبو محمد علي بن أحمد بن حزم الأندلسي ، تحقيق أحمد شاكر ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت ، الطبعة الرابعة ١٤٣٠هـ
- **المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية** ، أحمد علي عبد الله ، الطبعة الأولى ١٤٠٧هـ ، الدار السودانية ، الخرطوم
- **المرابحة للآمر بالشراء** ، الصديق محمد الأمين الضرير ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي ، جدة ، العدد الخامس ١٤٠٩هـ
- **المرابحة للآمر بالشراء نظرات في التطبيق العملي** ، علي أحمد السالوس ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي ، جدة ، العدد الخامس ١٤٠٩هـ
- **المستدرك على الصحيحين** ، أبو عبد الله محمد بن عبد الله الحاكم النيسابوري ، تحقيق مصطفى عبد القادر عطا ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، الطبعة الأولى ١٤١١هـ
- **مسند أحمد بن حنبل** ، أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل الشيباني ، تحقيق السيد أبو المعاطي النوري ، عالم الكتب ، بيروت ، الطبعة لأولى ١٤١٩هـ.
- **المصنف** ، أبو بكر عبد الله بن محمد بن أبي شيبة العبسي ، تحقيق محمد عوامة

- **مصنف عبد الرزاق** ، أبو بكر عبد الرزاق بن همام الصنعاني ، تحقيق حبيب الرحمن الأعظمي ، المكتب الإسلامي ، بيروت ، الطبعة الثانية ١٤٠٣هـ
- **المغني** ، أبو محمد عبد الله بن أحمد بن قدامة المقدسي ، دار الفكر ، بيروت ، لبنان ، الطبعة الأولى ١٤٠٥هـ
- **مغني المحتاج إلى معرفة ألفاظ المنهاج** ، محمد الشربيني ، مطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده ، مصر
- **الموطأ برواية يحي بن يحيى الليثي** ، مالك بن أنس الأصبحي ت ١٧٩هـ ، تحقيق : كُلال حسن علي ، مؤسسة الرسالة ، بيروت ، لبنان ، الطبعة الأولى ١٤٣٠هـ.

# فهرس الموضوعات